

営業マンは実績で勝負！ 営業スキルを高め売りまくれ！

営業力強化講座「営業実績を上げる10の武器」

開催日：2010年8月20日(金) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(有)タカザワ企画 代表取締役 **高澤 彰** 氏

略歴：

昭和40年生まれ。中小企業診断士。大阪経済大学経営学部卒業後、ダイドー(株)に入社。東京支店に技術営業として配属、その後関東地区の営業所などで営業主任として、現場一筋に活躍する。平成14年経営・セールスコンサルタントとして独立。現場経験が豊富で、実践第一の情熱あふれる指導には、定評があり、速攻効果が生まれると評価も高い。

<著書>『儲けてなんぼ!!!「法人営業」実習ノート』(同友館)

特色

環境激変の中、企業が生き残っていくためには、営業が生命線です。営業マンには「成果を出すこと」が求められます。どれほど良い商品・サービス・機能を持っていてもそれをお客様に買ってもらわなければ宝の持ち腐れといえます。

売るために何をするかというと、顧客や競合、自社を知って、そこから出てくるニーズに対して、最も適切な手段をもって、それに応じた体制をとり、行動をおこしていきます。そしてもっとも大事なことは、「どうしたら顧客の信頼を得られるか」ということです。

本セミナーでは、営業マン必須の武器を「10箇条」にまとめ、営業力を強化させるためのスキルと知識の習得をめざして、実践的に指導いたします。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

【営業とは】営業マンの役割と求められる能力・資質

- CSの視点を持ち込み、顧客の心をつかむ
 - CSとは
 - 顧客接点サイクルの考え方
- より確実な提案のために必要な、相手のニーズや課題を正確につかみとるコミュニケーション能力
 - コミュニケーションを良くするためのポイント
 - カウンセリングのスキルを応用する
- リピーターを確実に押さえ売上をより安定させる
 - リピーターの確保
 - 顧客進化の考えを理解する
- 提案のプロとして押さえておきたい商品知識を理解する
 - 商品とは顧客の買う理由
 - 商品知識をまとめる
- クレーム処理をしっかりとて次の売上につなげる
 - クレームの捉え方
 - クレーム処理手順
- 顧客別営業の特徴をつかみドラスティックに売上を伸ばす
 - 法人営業の展開
 - 個人営業の展開

- より早く確実に行動に移すための販売戦略の理論とポイント
 - 目標の設定・確認
 - ポジショニング分析
 - PLC分析
 - SWOT分析
 - 実行計画を作成する
- 顧客を知ることにより良い販売につなげる
 - 顧客についての考え方
 - 現状の整理、需要の有無を確認(貢献度分析、新規開拓)
 - 顧客分析表の作成
- ライバルを知ることによって状況に応じた作戦を練る
 - 競合についての考え方
 - 競合の戦略～ポジショニング分析
- 売ったお金は回収してこそ営業(与信管理)
 - 倒産の予兆を見抜くポイント
 - 企業調査の仕方
 - 不安顧客への対応策
 - その他

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料：会員...23,100円 一般...30,450円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

8/20(金) 営業力強化講座「営業実績を上げる10の武器」 【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣責任者	ふりがな		
					役職・氏名		
					E-Mail		
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1～2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先] 一般の方：受講料とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当